

KYMENLAAKSON AMMATTIKORKEAKOULU

Rakennustekniikka /Rakennetekniikka

Niko Korppi

RAKENTAMISEN KULUTTAJASOPIMUSTEN SUDENKUOPPIA

Opinnäytetyö 2014

# TIIVISTELMÄ

## KYMENLAAKSON AMMATTIKORKEAKOULU

### Rakennustekniikka

KORPPI, NIKO	Rakentamisen kuluttajasopimusten sudenkuoppia
Opinnäytetyö	18 sivua
Työn ohjaaja	Anu Kuusela, lehtori, Tarmo Kontro, yliopettaja
Toimeksiantaja	Työosuuskunta Innetti
Kevät 2014	
Avainsanat	kuluttaja-asiakas, urakkasopimus

Tämän opinnäytetyön aiheena ovat rakentamiseen liittyvät kuluttajasopimukset. Työn tavoitteena on osoittaa rakennusalan yrittäjälle asiakastyypin tunnistamisen tärkeys. Tilaajalle on toimitettu yhdistetty toimintaohje-muistilista erilaisten asiakkaiden kanssa esiin tulevien sopimusteknisten rajojen hallitsemiseksi.

Opinnäytetyö on toteutettu käytännössä kirjallisuustutkimuksena. Työssä esitellään kevyesti valmiita sopimusehtoja ja valmiita sopimus pohjia. Samoin on esitelty taustalla vaikuttavia lakeja ja asetuksia. Julkaistuista opaskirjoista on etsitty yleisimpiä yrittäjälle eteen tulevia rajatapauksia ja oikeusasteiden tulkinnoista juontuvia merkittäviä rajoja. Työn tulokset ovat rakentamisen pienyrittäjän kannalta toimintaohjeita kuluttajien kanssa työstä sopimisen helpottamiseksi. Työ on tarkoituksella jätetty suppeaksi esittelyksi ja hakemistoksi sekä kiinnostuksen herättäjäksi.

Käsitelystä aiheesta on jäänyt vahva tunne yhteiskuntamme muutoksesta. Perisuomalaista rehellisyyttä ja vastuullisuutta on työnnetty syrjään, ja tilalle on tullut vanhastaan kaupankäynnistä tuttua röyhkeyttä ja hyväksikäyttöä. Asetelma on vain kääntynyt toisin päin. Rakennusalan pienyrittäjästä on tehty lähes lainsuojaton. Hänellä ei ole selviytyäkseen muuta mahdollisuutta kuin opiskella lakia ja siirtyä kirjallisten sopimusten käyttöön. Riskienhallinnan kohoavat kustannukset hänen on kompensoitava hintoja korottamalla. Toivokaamme, ettei rakentamisen pienyrittäjä ole katoava luonnonvara.

## ABSTRACT

KYMENLAAKSON AMMATTIKORKEAKOULU

University of Applied Sciences

Construction Engineering

KORPPI, NIKO

Bachelor's Thesis

Supervisors

Commissioned by

Spring 2014

Keywords

The Minefield of Building Contracts with Consumers

18 pages

Anu Kuusela, Senior Lecturer, Tarmo Kontro, Principal Lecturer

Työosuuskunta Innetti

consumer-customer, contract document

The topic of this bachelor's thesis is building-contracts between consumers and contractors. The goal of the thesis is to point out to contractors how important it is to identify the status of a new customer. The commissioner of the thesis has got a combined directive-memo for better handling of contract borderlines.

The work is executed as literature research. Ready-made provisions and contractual instruments are presented briefly as well as the laws and regulations behind them. Contracts between companies are shortly introduced for contrast. The most usual borderlines cases and demarcations due to interpretations of court have been sought in the published guidebooks. The results form instructions for small contractors to facilitate dealing with consumer-customers. The work has been left on purpose a restricted presentation, rather an index and stimulant of interest.

In summary of the processed topic there was a strong feeling about our society changing. All-Finnish honesty and responsibility has got pushed aside and replaced with insolence and abuse. A small construction contractor has practically no legal protection against consumers. He has no other way to survive than study the law and use only written contracts. The rising costs of controlling risks must be compensated by increasing charging prices. Hopefully small construction contractors are not vanishing.

# SISÄLLYS

## TIIVISTELMÄ

## ABSTRACT

<b>1 JOHDANTO</b>	<b>5</b>
<b>2 ASIAKASTYYPPIEN EROT</b>	<b>6</b>
2.1 Tilaajana yritys	7
2.1.1 Perusasioita	7
2.1.2 YSE 1998	7
2.1.3 Vastuunjako	8
2.1.4 Markkinoinnissa huomioitavia asioita	8
2.2 Tilaajana kuluttaja-asiakas	8
2.2.1 Perusasioita	8
2.2.2 Kuluttajansuojalaki ja kuluttajasopimusehdot	9
2.2.3 Vastuunjako	9
2.2.4 Materiaalivastuu	10
2.2.5 Vastuu virheistä	11
2.2.6 Takuuvastuu	11
2.2.7 Vahingonkorvausvastuu	11
2.2.8 Markkinoinnissa huomioitavia asioita	12
<b>3 ERIMIELISYYKSIEN JA RIITOJEN RATKAISU</b>	<b>13</b>
3.1 Yritysten väliset erimielisyydet	13
3.2 Kuluttaja-asiakkaan ja yrityksen väliset erimielisyydet	13
<b>4 PÄÄTELMÄT</b>	<b>14</b>
4.1 Yritysten välinen sopiminen	15
4.2 Kuluttaja-asiakkaan ja yrityksen välinen sopiminen	16
<b>5 LÄHTEET</b>	<b>18</b>

## 1 JOHDANTO

Energiatehokkuuden ja kestävän kehityksen tavoittelulla on monenlaisia seurauksia. Niiden suunta ja vaikutukset riippuvat lakien ja asetusten valmisteluvaiheessa vallitsevista poliittisista näkemyksistä ja tahtotilasta.

Poliittisella ohjauksella voidaan saada aikaan kalliita sivutuotteita. Näitä ovat muun muassa vaikeudet rakennusfysiikan lainalaisuuksien ja hyvin suurien eristepaksuuksien yhdistämisessä [RakMk D3], tai pikemminkin vastuunjaosta esille tulevista ongelmatapauksissa. Jos valtioneuvoston ja ministeriöiden linjaukset toteutuvat vanhojen rakennusten energiatehokkuusvaatimusten kiristymisenä ja kehitystä vauhditetaan veroporkkanoilla, löydämme edestämme ongelman jonka seurauksena on kuluttaja-asiakkaiden teettämien rakennustöiden huomattava hinnankorotuspaine. Se perustuu yrittäjän tarpeeseen varautua sopimusten eroista juontuvaan kustannusriskiin.

Perinteisesti useimmin rakennustöitä teettää ja rakennuttajana toimii kiinteistöä hallinnoiva yhtiö, joka on siis juridisesti julkinen sektori tai yritys. Kuluttaja-asiakkaiden osuus rakennusten erilaisten energiakorjausten rakennuttajina lisääntyy eksponentiaalisesti. Tähän on rakennusyrittäjien ja suunnittelijoiden varauduttava, sillä sopimusteknisesti yrityksen ja yrityksen välinen kauppa eroaa kuluttajan ja yrityksen välisestä kaupasta.

Tämä asiakkaiden erilaisuuden problematiikka koskettaa pienyrittäjiä kenties suuremmin ja raadollisemmin kuin keskisuuria ja suuria rakennusalan yrityksiä. Suuremmalla yksiköllä voi olla paremmat resurssit sopimusteknisten seikkojen hallintaan ja hiomiseen kuin johtamiseltaan yhteen henkilöön keskittyneellä ja raskaasti työllistetyllä pienyrittäjällä. Tähän vaikuttaa osaltaan myös se, että suuremmilla yrityksillä on vain harvoin asiakkanaan yksityishenkilöitä. Niiden suurin asiakasryhmä ovat muut yritykset, kuten asunto- ja kiinteistöasakeyhtiöt sekä julkinen sektori. Hyvin usein suuremmilla rakennusalan yrityksillä on myös budjetoitu juristin työpanosta sopimusten ja sopimusneuvottelujen osaksi.

Vain osa erilaisten rakennustöiden tilaajista on kuitenkin yrityksiä ja yhteisöjä. Loput ovat lakien määritelmän mukaan kuluttaja-asiakkaita. Heidän tilaamansa työt ovat

yleisesti ottaen pieniä. Vain ani harva kuluttaja teettää omakotitaloa suurempaa rakennustyötä ja lähes kaikki suuremmat asuinrakennusinvestoinnit toteutetaan erilaisina kiinteistöyhtiöinä.

Pienemmät hankkeet urakoi ja toteuttaa usein pienyrittäjä. Hänellä ei ole samanlaisia taloudellisia mahdollisuuksia juristin apuun sopimuksia asiakkaiden kanssa laatiessaan kuin suurilla yrityksillä, joilla usein on juristi yrityksen palveluksessa.

Lisäksi pienyrittäjälle on asiakkaiden eroista juontuviin sopimusongelmiin ollut aiemmin verraten vähän apua saatavilla, sovellusohjeet ovat olleet suppeita ja harvinaisia. Tästä syystä sain pontta etsiä ja kartoittaa näiden asiakasryhmien eroista johtuvia rakentamisen sopimuksissa huomioitavia seikkoja. Työ on helpottunut viimeisen vuoden aikana paljon, sillä kustannusyhtiöt ovat julkaisseet uutta kirjallisuutta, johon on koottu oikeusasteiden käsittelyistä ja tuomioista tulkintaohjeita myös tämän aihepiirin asioista.

Opinnäytetyöni tavoite on avata ja tuoda esille näiden kahden melko erilaisen asiakasryhmän (kuluttajien ja yritysten) kanssa tehtävien sopimusten sisällössä huomioitavia eroja. Rakennusyrittäjän on ymmärrettävä asiakkaaseen liittyvät juridiset reunaehdot.

Työ on toteutettu kirjallisuustutkimuksena. Työn rajaamisessa on ollut omat vaikeutensa, sillä aihe on niin kipeä ja leveä, että siitä riittäisi useampaankin tohtorinväitöskirjaan.

Rajaan työn koskemaan ja käsittelemään vain pienyrittäjätasolla tarpeellisiin asiakasstatuksesta riippuvien merkittävien sopimustekniikkaan vaikuttavien erojen ymmärtämistä ja huomiointia. Työn sivutuotteena tilaajalle valmistuu toimintaohje ja muistilista mainittujen erojen aiheuttamien sudenkuoppien välttämiseksi.

## **2 ASIAKASTYYPPIEN EROT**

Asiakasryhmästä riippumatta kaupallista toimintaa ohjaava lainsäädäntö on rakennettu lojaliteettiperiaatteelle. Se on yleisesti sopimusoikeudessa esiintyvä termi jolla tarkoitetaan sopimuksen osapuolien velvollisuutta ottaa huomioon toistensa edut ja

oikeudet. Tästä periaatteesta juontuvat monet vastuunjaon ohjeet ja pykälät, esimerkiksi neuvontavelvollisuus ja osapuolien myötävaikuttamisvelvollisuus. Lojaliteettiperiaatteesta juontuu myös yleinen sopimuksiin liittyvä pätemättömyysperuste, kunnian vastainen ja arvoton menettely. Siinä tuomioistuimella on laaja harkintavalta oikeustoimen pätemättömyydestä. [Piitulainen 2007, 24]

## 2.1 Tilaajana yritys

### 2.1.1 Perusasioita

Yhtiömuotoja on useita ja niille kaikille on yhteistä se, että yritys on oma hallinnollinen yksikkönsä joka käsitetään elinkeinonharjoittajaksi [Kuluttajansuojalaki 1.luku 5 § (5.1.1994/16)]. Näin ollen Kuluttajansuojalaki ei suojele yrittäjää tilaajana.

Rekisteröidyllä yrityksellä tai elinkeinonharjoittajalla on oma tunnistetietonsa, Y-tunnus, jolla kaikki tärkeät asiat yksilöidään yritykseen aivan kuin sosiaaliturvatunnuksella voidaan yksilöidä tapahtumat tiettyyn ihmiseen. Yrityksellä on myös toimiva johto joka on vastuussa tekemistään päätöksistä. Tähän liittyy myös kirjanpitolain ja verolakien tuoma vaatimus päätösten perusteluista ja dokumentoinnista.

Yksityishenkilökin katsotaan ammatinharjoittajaksi, jos hän on hakeutunut arvonlisäverovelvolliseksi [Arvonlisäverolaki 5.luku 64§ (13.11.2009/886)].

### 2.1.2 YSE 1998

*Rakennusurakan yleiset sopimusehdot YSE 1998* toimivat yritysten välisissä rakentamisen sopimuksissa ”perälautana”. Jollei keskinäisissä sopimuksissa ole otettu kantaa joihinkin osa-alueisiin, noudatetaan tulkinnoissa ja menettelyissä YSE-98 -ohjeita. [RT 16-10660, YSE 1998.]

Usein jo tarjouspyynnössä kerrotaan sovellettavista sopimusehdoista. On siis tärkeää jo tarjousta tehdessä ja sopimusneuvotteluissa ymmärtää asiakirjojen ja liitteiden pätevyysjärjestys. [RT 16-10660, YSE 1998, 1.luku 13§.]

### 2.1.3 Vastuunjako

Jollei vastuunjaosta ole sovittu erikseen osapuolien kesken, noudatetaan YSE-98:n 3. luvun antamia ohjeita. Pykälästä 24 alkaen määritetään karkeasti sopimusosapuolien vastuuta tehdystä työstä ja hankinnoista. Lisäksi luku sisältää tarkempia ohjeita tilaajan ja urakoitsijan vastuunjaosta. Pääsääntönä on, että tilaaja vastaa oikeista lähtötiedoista ja vastaa itsestään johtuvien viivästysten seurauksista ja urakoitsija vastaa tekemistään hankinnoista, työstä ja sen laadusta.  
[RT 16-10660, YSE 1998, 3.luku 24-25§.]

### 2.1.4 Markkinoinnissa huomioitavia asioita

Yritysten välisessä markkinoinnissa ja kaupankäynnissä ei sovelleta kuluttajansuojalakia vaan kauppalakia, ja riidat käsitellään käräjäoikeudessa. Hinnat esitetään ilman arvonlisäveroa (Alv 0%). Poikkeuksena tähän ovat tarjoukset kiinteistöasakeyhtiöille. Niissä hinnat esitetään arvonlisäverollisina ja veron osalta eriteltyinä. Yritysten välillä ei ole kuluttajansuojalain tarkoittamaa kotimyyntiä.

## 2.2 Tilaajana kuluttaja-asiakas

### 2.2.1 Perusasioita

Kuluttaja-asiakas -määritelmää käytetään luonnollisista henkilöistä, jotka eivät täytä ammatinharjoittajan tunnusmerkkejä [Kuluttajansuojalaki 1.luku 4 § (5.1.1994/16)]. Karkeasti ajateltuna lainsäädännön lähtökohtana on ajatus jonka mukaan Kuluttaja-asiakkaalla ei ole asiantuntemusta mistään, ja vastaavasti yrityksellä, yrittäjällä tai ammatinharjoittajalla on asiantuntemusta kaikesta aina enemmän kuin kuluttajalla. Tämä ajattelumalli löytyy taustalta, kun tutkitaan lain pakottavuutta yrityksen ja kuluttajan välillä.

Keskinäisissä sopimuksissa ei voida poiketa kuluttajansuojalain asettamista rajoista kuluttajan vahingoksi. ”*Sopimusehto, joka poikkeaa tämän luvun säännöksistä tilaajan vahingoksi, on mitätön, jollei jäljempänä toisin säädetä.*”  
[Kuluttajansuojalaki 8.luku 2 § (5.1.1994/16).]



### 2.2.2 Kuluttajansuojalaki ja kuluttajasopimusehdot

Rakentamiseen liittyvistä asioista säädetään kuluttajansuojalain 8. ja 9. luvuissa. Karkeasti voidaan jakaa kahdeksannen luvun koskettavan alle 10 000 €:n (sis. alv) urakoita ja yhdeksättä lukua sovelletaan yli 10 000 €:n urakoissa (sis. alv).

Suomessa toimivat rakennusalan järjestöt ovat tehneet merkittävän työn laatiessaan yhdessä kuluttaja-asiamiehen kanssa valmiita sopimusehtoja kuluttaja-asiakkaan kanssa tehtävien urakkasopimuksien pohjaksi. Edellä mainitun jaon mukaisesti käytettävissä on alle 10 000 €:n (sis. alv) sopimuksiin *Rakennusalan erikoistöitä koskevat yleiset sopimusehdot REYS-8 1995*. Sopimusehdot ovat painettuna RT-kortilla [RT 16-10686.]

Suuremmissa urakoissa (karkeasti yli 10 000 €:n sis. alv urakkasumma) on käytettävissä *Rakennusalan töitä koskevat yleiset kuluttajasopimusehdot RYS-9 1998*. Nämä sopimusehdot löytyvät myös RT-korttina [RT 16-10783.]

Rakennusalan järjestöt ovat Kuluttaja-asiamiehen avustuksella laatineet käytettäväksi myös valmiita sopimus pohjia. Alle 10 000 €:n (sis. alv) urakoissa Rakennusalan erikoistöitä koskeva sopimus REYS-8 1995. [RT 80264.]

Yli 10 000 €:n (sis. alv) urakoita varten on laadittu Rakennusalan töitä koskeva kuluttajasopimus RYS-9 1998. [RT 80262.]

Nämä asiakirjapohjat ovat maksullisia, ja ne ovat saatavilla mm. Rakennustieto Oy:n verkkopalvelusta [www.sopimuslomake.net](http://www.sopimuslomake.net). Sopimuksista on myös ilmaisversioita tarjolla esimerkiksi [www.rakentaja.fi](http://www.rakentaja.fi) -palvelusivuilla. Sopimusten sisältö on kuta kuinkin samanlainen, mutta jälkimmäisissä näkökulma on ehkäpä kuluttajamaisempi.

### 2.2.3 Vastuunjako

Urakkasuoritukseen liittyvää vastuuta käsitellään hieman eri tavoilla riippuen siitä, sovelletaanko Kuluttajansuojalain 8. vai 9. lukua. Jako on periaatteellisesti asetettu 10 000 €:n urakkasummaan (sis. Alv). Urakkasummasta riippumatta on kuluttaja-asiakkaankin kanssa voimassa asiakirjojen pätevyysjärjestys. Asiakirjoihin heikosti perehtyneelle se voi tuoda ikäviä yllätyksiä urakan sisältöön varsinkin, jos yllätysvaraa ei ole tarjoukseen varattu. [RT 16-10783, RYS 9-1998, kohta 3.2.]

Riippumatta sovellettavista ehdoista tärkeää on sopia myös suunnitteluvastuusta. Jos työt perustuvat tilaajan antamiin määräyksiin tai suunnitelmiin, suunnitteluvastuu on tilaajalla. Jos taas urakoitsija on laatinut työn suunnitelman, tältä osin suunnitteluvastuu kuuluu urakoitsijalle. Vaikka suunnitteluvastuu olisi tilaajalla, urakoitsijan on neuvontavastuunsa nojalla ilmoitettava tilaajalle havaitsemistaan suunnittelun puutteista ja virheistä. [RT 16-10686, REYS 8-1995, kohta 15.2.]

#### 2.2.4 Materiaalivastuu

Rakennusmateriaalin kiinnittäminen paikalleen muuttaa sen omistusoikeuden. Näin myös siinä tapauksessa ettei sitä ole maksettu [RT 16-10686, REYS 8-1995, kohta 8.1]. Tästä syystä materiaalihankinnoista on sovittava sopimusosapuolten välillä yksityiskohtaisesti. Sopimukseen on sisällytettävä materiaalit ja niiden laatu, tilaus- ja toimitusaikataulu, hankinnan kustannuksista vastaava osapuoli, maksuerävaikutukset sekä vastaanottomenettely.

Vastuu rakennusmateriaalin laadusta on sen hankkijalla. Usein urakkatapauksissa hankinnan tekee yrittäjä. Tosin rakentamisessa ei ole tavatonta että kuluttaja työn tilaajana hankkii ainakin osan tarvittavista rakennusmateriaaleista. Tällöin hänellä on myös vastuu niiden laadusta. [Saine ja Maso 2011, 64.]

Hankittavista materiaaleista on sovittava kirjallisesti. On sovittava mitä kukin osapuoli hankkii, jotta ei tule epäselvyyksiä vastuunkantajista materiaalivirhetapauksissa. On myös sovittava kirjallisesti laatu- ja kustannusvaikutuksista, jos materiaalien laadussa on aikomus poiketa tavanomaisesta laatutasosta suuntaan tai toiseen. [Saine ja Maso 2011, 65.]

Käytetyn materiaalin käyttäminen rakentamisessa on myös yleistä etenkin korjausrakentamisessa. Neuvontavelvollisuudenkin myötä on yrittäjän syytä tarkkaan neuvoa tilaajaa materiaalin ominaisuuksien sopimisesta kohteeseen ja tarvittaessa sopia tuotevastuusta yksityiskohtaisesti takuuajakoineen. [Saine ja Maso 2011, 68-69.]

### 2.2.5 Vastuu virheistä

Rakentamisen virheet voivat ilmetä pitkän ajan kuluttua työn suorituksesta. Kun virhe huomataan, virheilmoitus on tehtävä viipymättä mieluiten kirjallisena sopimuskumppanille. [Saine ja Maso 2011, 101.]

Kuluttajansuojalaissa säädetään virheistä ja virhevastuusta. Kun virhe on havaittu, on urakoitsijalla oikeus ja velvollisuus korjata se. [Saine ja Maso 2011, 110.]

Jollei se ole mahdollista tai onnistu, hyvitystapana voi tulla kyseeseen hinnanalennus. Alennuksen on vastattava virheen suuruutta. [Saine ja Maso 2011, 113.]

Sopimuksen purku on seuraava vaihtoehto. Tällöin tehdystä, asiakkaan tai tämän valtuuttaman edustajan hyväksymästä, riidattomasta työn osuudesta saa laskuttaa, mutta virheellisestä työstä ei. Tämän rajanveto voi olla hankalaa. [Saine ja Maso 2011, 115.] Jollei sopimusosapuolien kesken päästä sopuun virheestä tai virhevastuusta, voidaan pyytää apua puolueettomalta kolmannelta osapuolelta. Tällaisia ovat esimerkiksi kauppakamarien ja vakuutusyhtiöiden tavarantarkastajat.

### 2.2.6 Takuuvastuu

Takuuta ei ole pakko antaa ja se onkin useimmin markkinointikeino. Takuu on lähinnä yrittäjän antama vakuutus työn tai materiaalin laadusta. Sen sisältö voi olla käytännössä mitä vain. Takuuvastuu rakennusmateriaalista siirtyy urakoitsijalle jos hän on sen hankkinut. Takuusta on sovittava sopimuksessa. Takuun puuttuminen tai loppuminen ei poista virhevastuuta. [Saine ja Maso 2011, 123.]

### 2.2.7 Vahingonkorvausvastuu

Aina ei työ onnistu virheittä ja ilman sivuvaikutuksia. Työtä suorittaessa voi sattua erilaisia vahinkoja ympäristölle, joko suoria eli välittömiä tai välillisiä vahinkoja. Näiden merkittävin ero on korvausvastuussa. Tekijän on aina korvattava aiheuttamansa välittömät vahingot. Jos välillinen vahinko ei aiheudu tekijän huolimattomuudesta, sitä ei tarvitse korvata. On kuitenkin huomattava, ettei vahingonkorvauksissa ole samanlaista ylärajaa kuin virhevastuissa tai viivästymissakoissa. [Saine ja Maso 2011, 118-119.]

### 2.2.8 Markkinoinnissa huomioitavia asioita

Tarjouspyynnössä voidaan edellyttää takuuta materiaalille tai työlle. Jollei tarjous niitä tällöin sisällä, ei tilaajan tarvitse sitä hyväksyä. Kuluttaja-asiakkaalle esitettävien hintojen on sisällettävä myös arvonlisäverollinen kokonaishinta [Kuluttajansuojalaki 2. luku 8 § (30.12.2013/1211)]. Lisäksi toteutuneet kustannukset saavat poiketa hinta-arviosta vain 15 % ylöspäin, joten hinta-arviossa on syytä olla tarkkaan eritelty sisältö. Lisä-työt on voitava hinnoitella erikseen, eikä niitä saa toteuttaa ilman asiakkaan hyväksyntää. [Kuluttajansuojalaki 8. luku 24 § (5.1.1994/16)]. Lisätöistä ja niiden urakka-ajan ja -hinnan vaikutuksista on aina sovittava kirjallisesti. Mikäli urakalle on asetettu vakuus, voi merkittävä lisätyöosuus aiheuttaa vakuuden tarkistamisen tarpeen, jolloin tilaajalle asetettu rakennustyön vakuuden summaa korotetaan vastaamaan urakan toteumaa.

Yksilöidystä työstä annettava hinta-arvio on yrittäjää sitova. Suuntaa antava hintatieto voi perustua vastaavien töiden toteutuneisiin kustannuksiin. Se on vain yleisluontoinen eikä sido yrittäjää. [Saine ja Maso 2011, 56.]

Kuluttajansuojalain 6. luku käsittelee kuluttajalle tehtävää kotimyyntiä. Moniin rakentamiseen liittyvien palveluiden markkinointiin ja kauppaan voidaan joutua soveltamaan kuluttajansuojalain kotimyyntiehtoja. Tyypillisimpiä markkinointitavan mukaan kotimyyntiksi tulkittavia rakentamispalveluja ovat esimerkiksi sadevesikourujen, ikkunoiden tai vesikaton myynti ja rakennuksen maalaus. [Saine ja Maso 2011, 34.]

Kotimyyntiehdot poikkeavat jonkin verran muista kaupan ehdoista, ja on hyvä tunnistaa milloin niitä sovelletaan. Kotimyyntiehtoja ei sovelleta silloin, kun kuluttaja itse tilaa yrityksen paikalle esimerkiksi tekemään tarjoustaan [Kuluttajansuojalaki 6. luku 3 § (30.12.2013/1211)].

Sovellettaessa kotimyyntiehtoja, on myyjän (yrittäjän) huomioitava ainakin kaksi merkittävää asiaa;

1. Kauppa on pätevä vain, jos yrittäjä antaa kuluttajalle kotimyyntiasiakirjan.
2. Kaupassa on kuluttajalle maksuton 14 päivän palautusoikeus. Aika lasketaan kotimyyntiasiakirjan saamisesta tai tavarán saapumisesta.

Nämä kaksi seikkaa muuttavat asetelman uudenlaiseksi ja myynnin aktiivisuus ratkaisee kaupan ehdot. [Saine ja Maso 2011, 36.]

Kotimyyntiasiakirja on toimitettava kotimyyntissä mahdollisimman pian. Muutoin voi työstä tai tarvikkeista laskuttaminen olla mahdotonta. Kaupan pätevydestä riippumatta rakennustarvikkeiden omistusoikeus siirtyy silti kiinnittämisen myötä.

### **3 ERIMIELISYYKSIEN JA RIITOJEN RATKAISU**

Yleensä erimielisyyksissä on kyettävä perustelemaan väite tai vaatimus. Väittämää on kyettävä tukemaan esittämällä näyttöä. Samoin on kyettävä perustelemaan vastaväite. Tätä kutsutaan todistustaakaksi. [Saine ja Maso 2011, 95.]

#### **3.1 Yritysten väliset erimielisyydet**

Elinkeinonharjoittajien välisissä rakennusurakkaan liittyvissä erimielisyyksissä ratkaisuja tulisi ensisijaisesti hakea keskinäisten neuvottelujen kautta [RT 16-10660, YSE 1998, 10.luku 89§] .

Urakkasopimukseen voidaan erikseen kirjata maininta siitä missä riidat ratkaistaan. Jollei mainintaa ole, asia jätetään käräjäoikeuden haltuun. [RT 16-10660, YSE 1998, 10.luku 92§.]

#### **3.2 Kuluttaja-asiakkaan ja yrityksen väliset erimielisyydet**

Jos kaupassa voidaan nojata kuluttajansuojalakiin, voidaan neuvoa erimielisyyksien ratkomiseen pyytää kuluttajaoikeusneuvojilta. Kuluttajaneuvoja neuvoa ensisijaisesti puhelimitse kuluttajia ja yrittäjiä. Häneltä vain kuluttaja voi pyytää sovittelua. Jos sovittelu käynnistyy, kuluttajaneuvoja voi pyytää näkemyksen myös yrittäjältä. Tuloksena on suullinen sovintoesitys. [Saine ja Maso 2011, 138.]

Jollei sovintoesitys tuota tulosta, kuluttaja voi tehdä valituksen kuluttajariitalautakuntaan. Yrittäjä ei sitä voi tehdä. Lautakunnan päätökset ovat maksuttomia suosituk-  
sia, ja asioiden käsittely kestää käytännössä yli 6 kk. [Saine ja Maso 2011, 139.]

Kuluttajan palkatessa työn tekijän työsuhteeseen siirtyy myös vastuu työstä ja työn jäljestä työnantajalle eli kuluttajalle itselleen. Tällöin hän vastaa työnjohdosta,

palkasta ja sivukuluista sekä yhteiskunnallista velvoitteista. Palkkasuhteessa tehtyjä töitä tai niistä koituvia erimielisyyksiä ei käsitellä kuluttajansuojalain mukaan eikä kuluttajariitalautakunnassa. Tällaisessa kiistatapauksessa työn tekijä on velvollinen osoittamaan työsuhteen olemassaolon. [Saine ja Maso 2011, 22.] Jos (rakennus)työn tekee elinkeinonharjoittaja, sovelletaan erimielisyyksien selvittämiseen kuluttajansuojalakia.

Jollei kuluttajaoikeusneuvojan tai kuluttajariitalautakunnan suositus ratkaise erimielisyyttä, riitaa käsitellään käräjäoikeudessa.

Kun työn tai urakan hinnasta on sovittu kirjallisesti sopimuksella, hinnasta ei teoriassa voi tulla erimielisyyttä. On huomattava myös seuraava seikka: jollei työn tai urakan hinnasta ole sovittu, on tilaaja periaatteellisesti velvollinen maksamaan siitä koituvan laskun summasta riippumatta. Hinnan on kuitenkin noudatettava yleistä hintatasoa, eikä se saa olla kohtuuton. [Saine ja Maso 2011, 59-60.]

Laskutus on yrittäjälle ainoa keino saada kassavirtaa kulujen katteeksi. Kuluttajalle lähetettävässä laskussa on oltava riittävästi maksuaikaa ja se on lähetettävä 14 pv ennen eräpäivää. Jos laskussa on virhe, laskun saajan on siitä ilmoitettava heti laskuttajalle. [Saine ja Maso 2011, 128.]

#### 4 PÄÄTELMÄT

Suomalaisia on historiassa pidetty rehellisinä ja luotettavina ihmisinä. Tämä on osaltaan ilmennyt myös niin, ettei kirjallisia sopimuksia ole juuri laadittu. On pikemminkin ollut kunnia-asia kyetä sopimaan asioista ilman kirjallista dokumenttia. On luotettu siihen, että ”miehen sana pitää”. Tapa voi toimia silloin kun yhteisö on pieni ja osapuolet tuntevat toistensa arvomaailman ja moraalikäsitteet.

Kun yhteisöllisyys laimenee ja tuttuus katoaa, ahneus ja röyhkeys saavat jalansijaa. Yhteiskunta luo yhä pienempiä ja tarkempia sääntöjä ja samalla vaikeuttaa ihmisten mahdollisuutta ”lain hengen” ymmärtämisestä.

Saippua- ja lakitoimisto- tv-sarjoista tuttu oikeuskäytäntöjen sekasotku on sekoittanut suomalaistenkin arkipäivässä. Siinä parhaiten pärjää se, joka osaa lukea säädöksiä itselleen edullisimmalla tavalla ja taivuttaa muut lukemaan samoin. Lain henki ja moraalinen oikeus on vaarassa. Tilaisuus on tehnyt varkaan, ahneus ja röyhkeys ovat

puolin ja toisin saaneet hyväksytyn leiman. Toivottavasti oikeusasteiden päätöksissä ei sorruta tulevaisuudessakaan antamaan periksi röyhkeydelle ja ahneudelle.

Olemme ajautuneet tilanteeseen, jossa rakennustöidenkin tilaajien ja tekijöiden on turvattava selustansa ja toimintakykynsä kirjallisin sopimuksin. Suullisten sopimusten aika on ohi. Riippumatta asiakastyypistä, on rakennusalankin yrittäjän siirryttävä kirjallisten sopimusten käyttöön. Tämän lisäksi hänen on ymmärrettävä sopimusten sisällön merkitys ja sopimisen vaikutukset.

Kokemukseni mukaan rakennusalan koulutuksessa on syytä merkittävästi lisätä sopimustekniikan ja asiakkuuden hallinnan ymmärrystä ja tietoutta. Kaikkien, uusienkin, toimijoiden on osattava yhteiset pelisäännöt. Alan ja toimijoiden imagonkaan kannalta ei ole tarpeellista jokaisen erikseen oppia asioita kantapään kautta.

#### 4.1 Yritysten välinen sopiminen

”Business to business” –ajatusmalli tuo keskinäisten sopimusten tekoon yllättävän suuren vapauden. Kuten edellä on käynyt ilmi, kuluttajansuojalailla ei ole sijaa yritysten keskinäisen kaupan ohjailussa. Erimielisyydet ratkotaan käräjäoikeudessa tai viime kädessä seuraavissa oikeusasteissa. Yritysten välisellä keskinäisellä sopimuksella voidaan kuitenkin sopia lähes mistä tahansa ja mitä tahansa.

Rakentamisen sopimuksissa on kuitenkin hyvin yleistä ja tavanomaista viitata yleisiin sopimusehtoihin vaikkapa lauseella ”tässä sopimuksessa noudatetaan Rakennusalan yleisiä sopimusehtoja YSE 1998”. Useita erilaisia valmiita sopimus pohjia tai niiden käyttöoikeuksia on ostettavissa vapailta markkinoilta. Tällaisten valmiiden sopimus pohjien käyttö on aina parempi ratkaisu kuin suullinen sopimus.

Huolimatta kattavuudestaan, ja ehkäpä juuri siitä syystä, YSE 1998 -ehdot jättävät kuitenkin sisälleen paljon tulkinnanvaraa. Sopimuksissa kannattaa aina yrittää tunnistaa ajoissa tulkinnanvaraiset kohdat ja laatia keskinäisessä sopimuksessa toimintaohje ennakkoon tällaisen varalle.

Aiemmin on ollut saatavilla erilaisia julkaisuja joissa on kommentoitu joidenkin YSE 1998 –ehtojen soveltamista yksittäisten riitatapausten oikeusasteista saatujen ratkaisujen perusteella.

Vuonna 2013 on julkaistu kirja ”50 kysymystä YSEstä” [Klementjeff 2013], jossa on käsitelty kattavasti useita sopimusehtojen tulkinnasta alkunsa saaneita riitoja ja niistä saatuja ratkaisuja. Suosittelen kaikille rakennusalan toimijoille kirjaan perehtymistä ja toivon samalla, että sopimuksissa osattaisiin entistä paremmin varautua mahdollisiin tulkintaerimielisyyksiin ennalta.

Rakennussopimukset -kirjan 7. uudistettu laitos ilmestyy keväällä 2014.

Ilmestymisajankohdan vuoksi sitä ei ole tässä työssä lähteenä käytetty. Sen edeltäjissä on käsitelty kuitenkin kattavasti pääosin yritysten välisiä sopimusasioita. Kyseisistä opuksista on moni rakennusalan yritys saanut vahvaa tukea sopimusosaamisensa kehittämiseen.

#### 4.2 Kuluttaja-asiakkaan ja yrityksen välinen sopiminen

Kuten edeltä on käynyt ilmi, kuluttajansuojalaki ohjaa vahvasti kuluttaja-asiakkaiden kanssa sovittavia asioita. Käytännössä sopimusvapautta ei ole. Laki ei anna edes kuluttajan omalla suostumuksella ja tahdosta poiketa kuluttajansuojalain määräyksistä kuluttajalle heikompaan suuntaan.

Yrittäjällä on aina näyttövelvollisuus erimielisyyksissä ja valitettavasti kuluttaja voi halutessaan suojautua kuluttajansuojalain taakse, vaikka olisi itse tahallaan harhaanjohtanut tai antanut väärää tietoa.

Kuluttaja-asiakkaan kanssa tehtävissä rakennusalan töissä ja sopimuksissa on yrittäjän riski paljon suurempi kuin yritysten välisissä toiminnoissa. Tällä on suuri merkitys työ- ja urakkahinnoitteluun. Tarjoukseen ja hinta-arvioon on kyettävä sisällyttämään yrittäjärisikin kustannukset ja epäselviä kohtia varten riittävän tarkka sisältö: muutoin selvät lisätyötkin voi joutua sisällyttämään urakkasummaan.

Rakennusalan kuluttajasopimusten aihepiiristä on ollut verraten vähän opaskirjallisuutta saatavilla. Valtaosa ohjeista on keskittynyt yritysten välisten sopimusten hallintaan, ehkäpä syystäkin, siellä kun summat ovat yleisesti suurempia



kuin kuluttajasopimuksissa. Rakennustieto Oy on julkaissut pitkän odotuksen jälkeen vuonna 2011 ”*Pienurakoitsijan opas, kuluttajasopimukset ja käytäntö*” -kirjan [Saine ja Maso 2011]. Se toimii hyvänä ohjekirjana kuluttajien kanssa tehtävien sopimusten ja niiden taustojen ymmärryksen lisäämiseksi.

Markkinoilta löytyy verraten helposti sekä ilmaisia että maksullisia sopimus pohjia myös kuluttajasopimusten pohjaksi.

Huolimatta asiakkaan haluttomuudesta kirjalliseen sopimiseen, rakennusyrittäjän on sekä oman turvallisuutensa että ammattimaisen otteensa vahvistamiseksi ja ylläpitämiseksi syytä omaksua kirjallisten sopimusten tekeminen osaksi kaikkia töitä. Liian usein työn tilaajan ja toteuttajan käsitys asioiden kulusta eroavat toisistaan niin merkittävästi, että riidan ratkomiseen tarvitaan ulkopuolista apua. Yrittäjällä on lähes aina näyttövelvollisuus riitatilanteissa. Kirjallinen sopimus on hyvä ja vahva pohja sovittujen asioiden toteennäyttämiseksi.

.

## 5 LÄHTEET

Arvonlisäverolaki 13.11.2009/886, saatavissa

<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1993/19931501#L5P64> [viitattu 8.4.2013].

Klementjeff, P. 2013. 50 kysymystä YSEstä. Helsinki, Rakennustieto Oy.

Kuluttajansuojalaki 20.1.1978/38, saatavissa

<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1978/19780038#L6> [viitattu 11.8.2013].

Piitulainen, H. 2007. Sopimusoikeuden lojaliteettiperiaate ja liike-elämän pitkäkestoiset sopimukset. Tampere, TamPub julkaisuarkisto, saatavissa

<http://urn.fi/urn:nbn:fi:uta-1-17095> [viitattu 26.4.2013].

RakMk D3, Ympäristöministeriö, Rakentamismääräyskokoelma, 2012. Rakennusten energiatehokkuus, määräykset ja ohjeet, saatavilla [http://www.ym.fi/fi-](http://www.ym.fi/fi-FI/Maankaytto_ja_rakentaminen/Lainsaadanto_ja_ohjeet/Rakentamismaarayskokoelma/Suomen_rakentamismaarayskokoelma(3624))

[FI/Maankaytto\\_ja\\_rakentaminen/Lainsaadanto\\_ja\\_ohjeet/Rakentamismaarayskokoelma/Suomen\\_rakentamismaarayskokoelma\(3624\)](http://www.ym.fi/fi-FI/Maankaytto_ja_rakentaminen/Lainsaadanto_ja_ohjeet/Rakentamismaarayskokoelma/Suomen_rakentamismaarayskokoelma(3624)) [viitattu 24.4.2013].

RT 16-10660, Rakennustieto Oy, Rakennussurakan yleiset sopimusehdot YSE-1998,

saatavissa [www.sopimuslomake.net/lomakkeet/rt-16-10783](http://www.sopimuslomake.net/lomakkeet/rt-16-10783) [viitattu 8.4.2013]

RT 16-10686, Rakennustieto Oy, Rakennusalan erikoistöitä koskevat yleiset

kuluttajasopimusehdot REYS-8 1995, saatavissa

[www.sopimuslomake.net/lomakkeet/rt-16-10686](http://www.sopimuslomake.net/lomakkeet/rt-16-10686) [viitattu 8.4.2013].

RT 16-10783, Rakennustieto Oy, Rakennusalan töitä koskevat yleiset

kuluttajasopimusehdot RYS 9-1998, saatavissa

[www.sopimuslomake.net/lomakkeet/rt-80262](http://www.sopimuslomake.net/lomakkeet/rt-80262) [viitattu 8.4.2013].

Saine, M. ja Maso, T. 2011. Pienurakoitsijan opas. Helsinki, Rakennustieto Oy.